



<https://latribunelibre.com/emploi/business-developer-junior-f-h-8>

Business Developer Junior F/H

Description

Apprendre le Business Development

Peu d'écoles l'enseignent, peu de livres l'enseignent, peu de Chief Sales Officers l'enseignent. Certains diront, "C'est inné, il y a ceux qui ont la fibre commerciale et ceux qui ne l'ont pas". Chez Margo nous pensons que le talent (ou l'inné) c'est 5% de l'équation, et le reste c'est du travail. Nous apprenons à nos Sales à transformer leur talent en expertise, en théorisant, s'entraînant, et en appliquant.

Dans un deuxième temps de carrière, ils pourront transmettre eux même leur savoir à des sales puis dans un troisième temps, ils pourront devenir des Head of sales.

Ce que vous allez apprendre :

Lors de votre première année chez Margo, vous apprendrez par exemple :

- A définir un objectif SMART
- A reconnaître une objection et dérouler le bon pattern de réponse
- A prendre des positions hautes
- A être crédible
- A être d'accord avec celui qui n'est pas d'accord.
- L'underselling
- L'ultra-vérité
- Les deux conditions à respecter pour espérer réussir une négociation

Vos missions :

Chez MARGO, vous êtes au plus près de nos clients, sur le terrain. Votre rôle en tant que Business Developer consiste à :

Business :

- Construire et développer un portefeuille client
- Identifier de nouvelles opportunités et qualifier les besoins
- Présenter des propositions commerciales différenciantes
- Mener les négociations et conclure les deals
- Assurer une relation client durable pour fidéliser et développer vos comptes

Recrutement et suivi de projet :

Vous serez également impliqué(e) dans le recrutement et le suivi de nos talents, à travers :

- La participation au recrutement des meilleurs consultants du marché, en

Organisme employeur

MARGO CONSEIL

Type de poste

Temps plein

Secteur

CONSEIL EN SYSTÈMES ET LOGICIELS INFORMATIQUES

Lieu du poste

92026, COURBEVOIE,
COURBEVOIE, France

Salaire de base

36000 € - Salaire de base
50000 €

Date de publication

12 octobre 2025 à 19:10

Valide jusqu'au

09.11.2025

apprenant à sourcer, qualifier et sélectionner les bons profils

- Le suivi de projet, en accompagnant nos Practice Managers dans l'onboarding et le suivi des missions de vos consultants

Qualifications

VOUS ÊTES UN(E) FUTUR(E) MARGO SI :

- Vous êtes diplômé/e d'une formation Bac+5 de commerce ou d'ingénieur
- Vous aimez convaincre et vous n'avez pas peur de perdre
- Vous êtes tenace et ne vous arrêtez jamais au premier "non"
- Vous avez un excellent relationnel